

中小企業版 説明力(プレゼンテーション)向上研修 ～人を動かす話し方を習得する～

プレゼンテーションの目的とは、聞き手に自分の考えを理解してもらい、さらに行動を起こしてもらうことです。

この前提をもとに、ビジネスの現場でプレゼンテーションを成功させるためのポイントをワーク中心のプログラムで学び、現場で実践できるようにしていきます。



対象者

- ・人前で話す機会が多い方・営業マンの方
- ・会社説明等で学生向けに話をする方

よくあるお悩み・解決できること

- ✓ 会社説明会や商品説明で、成果につながる話し方を身につけたい
- ✓ 説明を聞く側の反応がいつも薄く、何を改善すればいいかわからない
- ✓ 人前で話すことが増えてきたので、自信をもってスピーチができるよう基本を学びたい。
- ✓ 話の内容を整理しながら話すことがうまくできず相手に意図が伝わらない

この半日の研修を受講すると以下のことが習得できます。

- ①「説明の成功」が、聞き手の理解・納得を得ることだと理解できる
- ② 聞き手が理解しやすいように、話の中身を整理して伝えることができる
- ③ 聞き手を配慮した「姿勢」「態度」「表情」「声の大きさ」「間の取り方」「スピード」で話すことができる
- ④ 聞き手・プレゼンテーションの目的に応じた事前準備ができる

SSブレインの研修の特徴

説明力向上の目的とは、相手に情報を提示し、理解・納得を得た上で、行動を起こしてもらうことです。そのため、本研修では以下の3要素を柱に学んでいただきます。

<研修のポイント>

- ・「見せる」「話す」スキルを習得する
- ・話す内容を「型」で整える
- ・オープニングとクロージングを整える

ワーク中心のプログラムのため、繰り返しワークを行うことで参加者の成長が目に見えて分かります。

研修の流れ 13:30～17:00

開講 オリエンテーション

ワーク1 | 自己紹介

1. プレゼンテーションの前に

- 1) プレゼンテーションとは
- 2) プレゼンテーションの3つのS
- 3) 効果的なプレゼンテーションのためのヒント
- 4) 第一印象の構成要素

2. 「見せる」「話す」スキル

- 1) 姿勢・態度・表情
- 2) オープニングのポイント
- 3) 聞きやすい話
- 4) 発声練習
- 5) **ワーク2 | 会社・部署の紹介、自社商品の魅力等**

3. 中身を整える

- 1) スピーチの準備
- 2) 中身を整える4つのステップ
- 3) 目的・ゴールの確認
- 4) 「わかりやすさ」とは「シンプルさ」
- 5) **ワーク3 | 整理シートを活用してスピーチ**

4. オープニングとクロージングを整える

- 1) スピーチ全体の流れ
- 2) オープニングのポイント
- 3) クロージングのポイント
- 4) **ワーク4 | シナリオシートを活用してスピーチ**

5. さらにプレゼンテーションをブラッシュアップ

- 1) 質問をするとき、受けるとき
- 2) 視覚資料の原則、スライドの順番
- 3) 準備が整ったら、練習あるのみ

講師紹介

SSブレイン 戦力強化トレーナー 関 美分

リーダー主任養成研修等、社員研修の第一人者。
25年以上の講師経験を持つ。著書は「利益を生み出す主婦パートを育てるすごい方法」(東洋経済新報社)がある。



受講料

■受講料：1名様 **33,000円** *消費税込

■会場：弊社会議室

こちらの研修は随時開催しております。ご希望の日をお問合せ下さい。
その他、ご相談に応じますので、お気軽にお問い合わせください！

☎ 053-455-3178

(担当：関・中村)



戦力強化・売上向上を社員研修で実現する

株式会社SSブレイン

www.ss-brain.com

〒430-0939 静岡県浜松市中区連尺町307-14出雲殿互助会連尺ビル504

TEL. 053-455-3178 FAX. 053-455-6850

E-mail. ss-brain@ss-brain.com